

DIRU ITURRIAK

Gure enpresaren diru iturri gehienak gure produktua bizilagunei salduz izango dira. Bezeroek ordainketa errepikarien bidez kontratatuko dute gure produktua; hileroko ordaindu beharko dute. Gure produktuen prezioak finkoak dira, ez dira aldatzen egoeraren eta tamainaren arabera. Izan ere, kontsigna mota bat bakarrik dagoenez, guztien prezioak berdinak izango dira.

Produktua salgai jartzen dugunean, hasiera emateko, lehenengo kontsigna kopuru konkretu bati deskontu txiki bat egitea pentsatu dugu, hau eginez gero, litekeena da lehenengo bezeroak errazago erakartzea eta haiek erostea. Baina, hau bakarrik lehenengo bi asteetan egongo da, ez da finkoa izango. Lehenengo aste hauetan, produktuak %5eko deskontua izango du.



Erronka honen hasieran diru iturririk edukiko ez dugunez, gutako bakoitzak 2000 euro jarri beharko ditugu enpresari hasiera emateko. Honez gain, banku bati 3000 euroko mailegu bat eskatu diogu Rural Kutxari, hau izan baita baldintza hoberenak jarri dizkigutenak.

Gainera, gure produktua jende gehin izateko publizitate bat jartzeko eskatuko diogu kontratatu dugun gizonari, adibidez "Diario Vasco" egunkarian, izan ere, Euskal Herrian gehien irakurtzen den egunkari bat da. Bertan deskontu bat dagoela eta zertan datza produktua esplikatu dugu eta horrela jendearen atentzioa deituko dugu.

Gure kalkuluen arabera, prezioa finkoa izango da, kontsigna bakoitzetik hilean 20 euro kobratuko dugu, hau da, eraikin batean 5 pisu badaude eta pisu bakoitzean 3 etxebizitza, etxebizitza bakoitzak 20 euro bakarrik ordaindu beharko ditu, hilean 300 euro guztira. Diru honekin lortuko dugu hasieran egindako inbertsioko diru guztia.



E.E.